А. В. КОРОТКОВ, Л. И. КАРАКО

СООТНОШЕНИЕ НОРМАТИВНОГО И ДЕСКРИПТИВНОГО В ПОДХОДАХ К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

Рассматривается два подхода к расчету величины риска – нормативный и дескриптивный, что воплощает в себе учет объективных и субъективных факторов при принятии управленческих решений.

In the article two approaches to the risk size are presented – standard and descriptive are considered that personifies the accounting of objective and subjective factors at adoption of administrative decisions.

Современное развитие экономики Беларуси характеризуется значительной неопределенностью рыночных, технологических, финансовых и других факторов, что свойственно экономикам и других стран. Существенное влияние оказывают также внешние факторы, затрагивающие многие сферы человеческой деятельности. Среди них особо стоит выделить мировой финансовый кризис и попытки введения экономических санкций. В настоящее время экономики отдельных государств тесно связаны между собой в финансовой и производственной сферах, поэтому ошибки в одном звене приводят к развитию кризисных ситуаций во всем мире.

В этих условиях возрастает роль менеджеров всех уровней, их ответственность в принятии управленческих решений. Сегодня антикризисное управление становится одним из важнейших элементов деятельности менеджеров.

С другой стороны, при значительном укрупнении финансовых и материальных потоков существенно возрастает и уровень экономических рисков. Поэтому актуальными задачами становятся необходимость совершенствования механизмов учета факторов риска и разработка научно обоснованных методов расчета предельных состояний рискованных ситуаций в предпринимательской деятельности.

Понятие риска в качестве функциональной характеристики предпринимательства одним из первых выделил французский экономист Р. Кантильон (1680–1734). Он отмечал, что предприниматель, действуя в условиях неопределенности, вносит в рутинный экономический процесс элемент риска. Предприниматель устремлен в будущее, его действия нацелены на преодоление неопределенности, он готов к потерям, но действует, рассчитывая получить прибыль[1]. Работы Р. Кантильона фактически стали началом научного подхода к предпринимательской деятельности и заложили целый ряд фундаментальных основ для последующих теоретических исследований в этом направлении.

Представитель немецкой классической школы Й. фон Тюнен (1783–1850) пытался определить величину предпринимательского дохода, или «выигрыша», прямо связав его появление с предпринимательским риском. Он писал, что ожидания предпринимателя отражают сознательный выбор в пользу неопределенной ситуации. Предприниматель рискует, и чем больше риск, тем больше должен быть выигрыш по сравнению с возможными потерями, т. е. с минимальным доходом.

Классик инновационной теории предпринимательства, австрийский экономист и социолог Й. Шумпетер (1883–1950), отмечал, что способность к риску – важнейший атрибут любого предпринимателя[2]. Действительно, чем больше предприятие, тем меньше его руководители склонны к риску. Поэтому если на предприятии появляются средства, которые могут быть направлены на увеличение капитала, то руководитель крупного предприятия в лучшем случае вложит их в ценные бумаги, где риск минимален, а не в инновационные проекты, где шансы на удачу и провал оцениваются высоко. Но, как указывал Й. Шумпетер, риски в хозяйственной практике могут выступать в качестве источ-

ников, с одной стороны, убытков, а с другой – прибылей. При этом чем выше риск, тем больше будет полученная прибыль. Вложив средства в ценные бумаги, предприятие получит невысокий процент прибыли даже при долгосрочном вложении, а предприниматель, вложив средства в инновационный проект, может получить значительную прибыль в достаточно короткие прогнозируемые сроки.

Эта разница является мощным стимулом экономического развития в масштабах всей страны. Важно правильно рассчитать все возможные факторы, влияющие на риски, и разработать механизм управления ими.

Г. фон Мангольдт (1824–1868), другой представитель немецкой классической школы, в работе «Действительное назначение предпринимателя и истинная природа предпринимательской деятельности» (1855 г.) впервые ставит вопрос об оценке степени риска, который несет предприниматель. Для этого он вводит в свое исследование фактор времени. Чем больше отрезок времени, отделяющий начало производства товара до его продажи, тем больше неопределенность успеха, больше риск возможных потерь для предпринимателя и соответственно больше ожидаемое вознаграждение.

Большой вклад в разработку количественной оценки хозяйственных рисков внес американский экономист Ф. Найт (1885–1972), который предложил классификацию вероятностей возникновения риска по способу его определения[3]. Она затрагивает объективные факторы рисков, но не учитывает индивидуальных особенностей и способностей лица, принимающего решение, что оказывает существенное влияние на принятие рискованных решений.

В настоящее время нет единого подхода к сущности хозяйственного риска. Упрощенно его можно понимать как вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли. Понятие риска всегда связано с неопределенностью, которая предшествует рискованному решению. По определению Ф. Найта, неопределенность существенно отличается от риска тем, что она относится к событиям, для которых вероятность нельзя измерить или просчитать.

Можно выделить два аспекта неопределенности.

Первый аспект заключается в том, что лицо, принимающее решение, не в полной мере обладает релевантной информацией и поэтому не может правильно рассчитать выгоды и убытки от результатов решения, которое предстоит принять.

Категория «информация» хорошо разработана в фундаментальной и прикладной экономической науке. Она тесно связана с другими понятиями – «данные» и «знания»[4]. Данные рассматриваются как совокупность сведений об определенных событиях, а знания – это осознанная, обработанная и общепринятая информация, полученная на основе накопленного опыта.

Американский экономист Дж. Стиглер (1911–1991), лауреат Нобелевской премии по экономике, определил, что количество информации, которой располагает субъект, и степень неопределенности, с которой он сталкивается, обратно пропорциональны[5]. Однако получение информации в виде данных или знаний требует определенных издержек. Рациональный субъект закончит поиск информации в тот момент, когда предельная полезность поиска сравнится с его предельными издержками. В этом случае возможно говорить лишь о полноте информации, но определить ее количественно затруднительно.

Второй аспект состоит в том, что существует ряд неопределенностей, которые не могут быть преодолены получением новых данных или приобретением новых знаний. Например, невозможно оценить потери от землетрясения и цунами в Японии до того, как оно произошло, или предсказать возможность возникновения локальных войн. Английский экономист Дж. М. Кейнс (1883–1946) писал: «Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы просто этого не знаем»[6].

Из проведенного краткого анализа следует, что неопределенность нельзя измерить какой-либо величиной. Наступление события можно предвидеть, угадать, но не спрогнозировать или измерить. Это подобно принципу неопределенности Гейзенберга в физике. Неопределенность трактуется как принципиальная невозможность измерения параметров состояния и прогнозирования управляемых процессов в экономике на слишком малых интервалах времени[7].

Вместе с тем существует множество способов борьбы с неопределенностью. Например, в сметах затрат закладываются статьи расходов на непредвиденные обстоятельства.

В отличие от неопределенности риски поддаются количественным оценкам – это вероятность, математическое ожидание, разброс и т. д.

Многие экономисты отмечают определенную функциональную зависимость между риском и ожидаемой доходностью той или иной альтернативы. Доходность с увеличением риска растет, но при нулевом риске она не нулевая, а имеет некоторую безрисковую величину. Если дополнить эту зависимость функцией ожидаемых убытков, берущей начало при нулевом риске в той же точке,

что и ожидаемая доходность, то картина станет более полной, она будет иллюстрировать все аспекты, связанные с принятием рискованного решения. Эта зависимость приведена на рис. 1.

По оси *X* отложена величина вероятности риска *V*, которая имеет значения от 0 до 1. По оси *Y* – величина ожидаемой доходности или убытка *Q*, которая может быть выражена в денежном отношении. Линии *1* и *2* отражают некую предельную величину доходности и убытка соответственно при принятии рискованного решения. Зона левее оси *Y* – безрисковая. Говорить о риске можно не только тогда, когда решение принято, но и в случае, когда принятие решения не терпит отлагательства и бездействие может принести убыток.

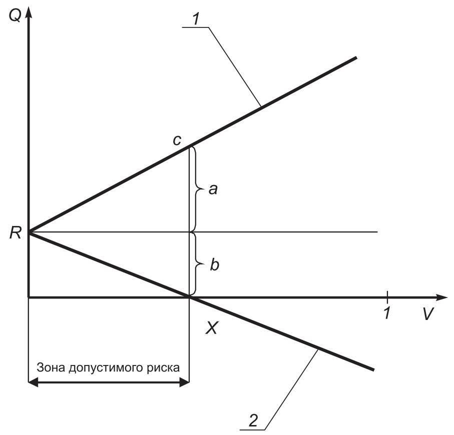


Рис. 1. Зависимость ожидаемой доходности или убытка от величины риска

Главная цель снижения риска в менеджменте – добиться, чтобы в самом худшем случае речь могла идти об отсутствии прибыли, но никак не о банкротстве предприятия. Это означает, что рисковать можно только теми осязаемыми средствами, потеря которых не подорвет основы функционирования предприятия, не отразится на жизни, здоровье, материальном благосостоянии его участников, не нанесет вреда окружающей среде. Данная величина составляет некий резерв предприятия *R*, которым оно может рискнуть, чтобы превратить его в ощутимую прибыль. Это могут быть нераспределенная прибыль предприятия, другие заработанные или неожиданно полученные средства. Они будут составлять некий резерв, потеря которого в случае неудачного исхода не приведет к разорению предприятия. Величина допустимого риска – это зона *X*, которая будет увеличиваться до тех пор, пока не будет исчерпан резерв *R*, условно выделенный для реализации конкретного решения. Если доходность и убытки от принятого решения симметричны (т. е. одинаковы по величине), то максимальная прибыль может составить некую величину «а», а максимальный убыток – равную ей величину *b*, которая не должна превышать величину резерва *R*.

Предположение о существовании зоны допустимого риска можно считать нормативным, т. е. объективным. Оно не зависит от личностных качеств лица, принимающего решение, эта величина легко поддается расчетам.

Теперь обратимся к конфигурации линий *1* и *2*. На практике величина полезности и вреда от принятия рискованного решения не всегда бывает симметричной. На основании собранной информации, опыта и интуиции менеджер предполагает, что будет больше от принятого решения – пользы или вреда. Огромное влияние на принятие рискованных решений имеют личностные качества руководителя. В некоторых источниках[8] соотношение доходности и убытка (функцию прибыль-убыток) делят на 8 вариантов риска: ровный, осторожный, смелый, гибкий, призовой, целевой, риск сильного, слабого.

Если наложить графики этих функций на зависимость ожидаемой доходности и убытка от величины риска, то получим своеобразный симбиоз нормативных и дескриптивных свойств оценки уровня риска при принятии решений. Нормативные свойства выражены величиной резерва предприятия *R*, а дескриптивные – характером протекания зависимостей (линии *1* и *2*) от величины риска *V*. Рассмотрим зависимости доходность-убыток для указанных 8 вариантов риска.

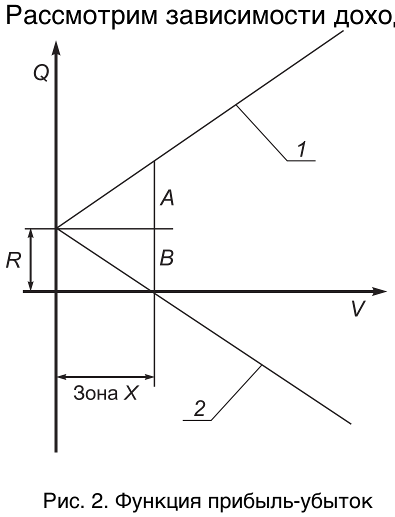


Рис. 2. Функция прибыль-убыток при ровном риске

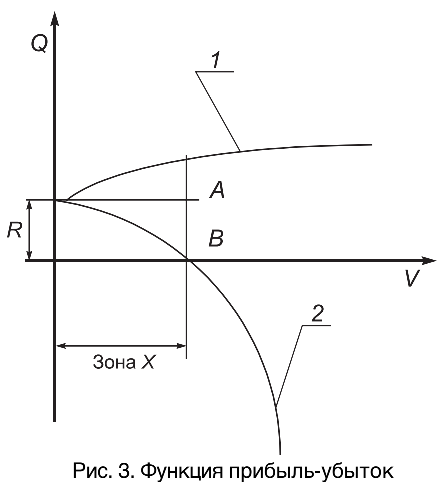


Рис. 3. Функция прибыль-убыток при осторожном риске

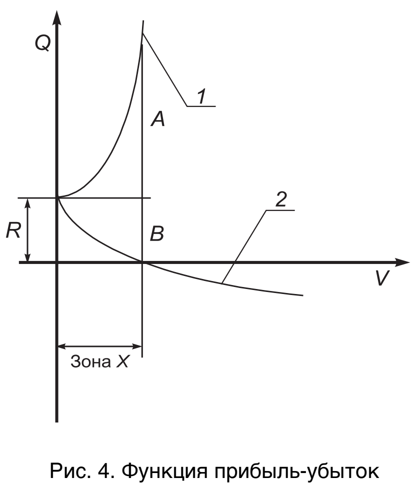


Рис. 4. Функция прибыль-убыток при смелом риске

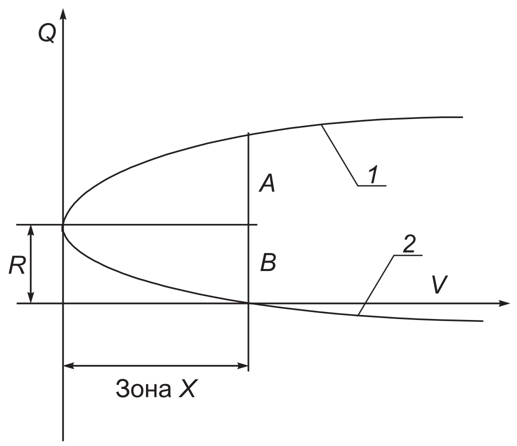


Рис. 5. Функция прибыль-убыток при риске сильного

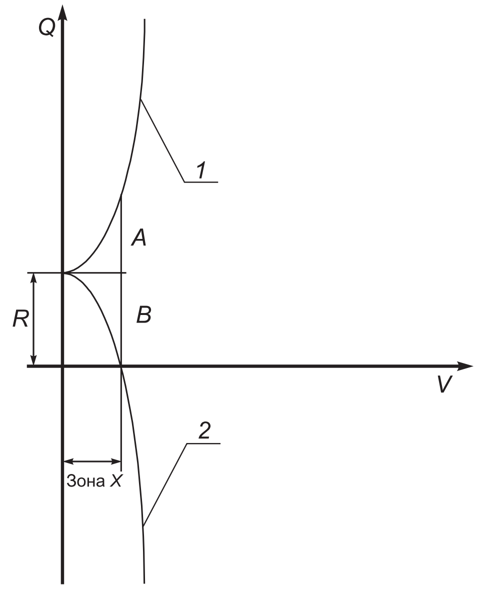


Рис. 6. Функция прибыль-убыток при риске слабого

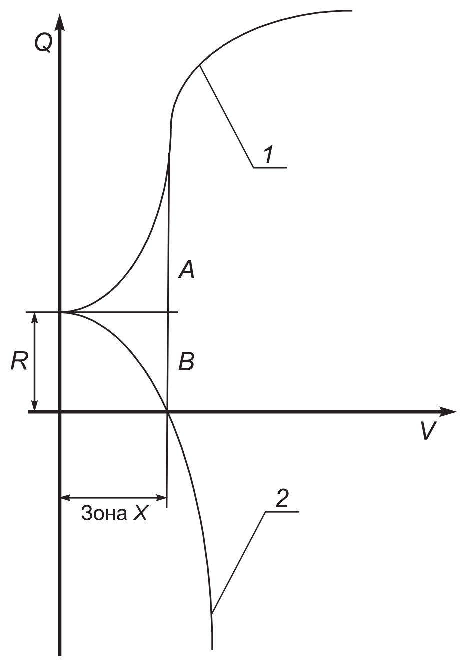


Рис. 7. Функция прибыль-убыток при гибком риске

Ровный риск (рис. 2) имеет пропорциональную функцию прибыль-убыток. Линии *1* и *2* могут иметь различную форму (например, как на рис. 1), при этом важно, что максимальные величины прибыли *A* и убытков *B* всегда равны.

Осторожный риск (рис. 3) означает, что опасность больших проигрышей преувеличена (кривая *2*), а доходность больших выигрышей преуменьшена (кривая *1*). Но, если соблюдать правило зоны допустимого риска *X*, можно ожидать, что величина максимальной прибыли от выигрыша *A* будет меньше, чем максимальный убыток *B*.

Смелый риск (рис. 4), наоборот, означает, что опасность больших проигрышей преуменьшена, а доходность больших выигрышей преувеличена. В этом случае величина прибыли *A* значительно превышает величину убытков *B*. Это либо азартный риск, либо риск, при котором принимающее решение лицо уверено в возможности получения большой прибыли при незначительной вероятности отрицательного исхода.

Риск сильного (рис. 5) одновременно преуменьшает и доходность (кривая *1*), и опасность (кривая *2*) от реализации рискованного решения. Этот случай характеризует безразличие и пренебрежение факторами, влияющими на принятие решения. Зона допустимого риска *X* существенно увеличивается, что означает принятие решения с большой величиной риска.

Риск слабого (рис. 6) преувеличивает и доходность выигрыша (кривая *1*), и опасность проигрыша (кривая *2*). При этом зона допустимого риска *X* существенно сужается. Так обычно поступают не уверенные в исходе дела лица, принимающие решения, или при острой нехватке релевантной информации.

Гибкий риск (рис. 7) – сочетание смелого риска для небольших выигрышей, осторожного риска для их ожидаемых больших значений (кривая *1*) и смелого риска для проигрышей (кривая *2*). Таким образом и должен поступать менеджер, не рискуя многим ради малого.

Призовой риск (рис. 8) представляет собой учет дополнительного приза (бонуса) за выигрыш и дополнительных потерь (штрафов) при проигрыше. В этом случае выигрыш (линия *1*) и проигрыш (линия *2*) незначительно зависят от величины риска.

Целевой риск (рис. 9) заранее устанавливает цель риска, при достижении которой мы получаем фиксированное, не зависящее от величины риска, вознаграждение (линия *1*) и такой же проигрыш при недостижении цели (линия *2*). Надо учитывать, что величина проигрыша не должна быть больше резерва, которым менеджер готов пожертвовать ради достижения цели.

Анализ приведенных графиков позволяет прийти к выводу, что при одинаковых начальных условиях (резерве предприятия – *R*) величина ожидаемой доходности зависит от характера функции прибыль-убыток, определяемой видом риска, а выбор вида риска зависит от личности менеджера.

Это определяет и величину риска (зону *X*), так как лицо, принимающее решение, имеет свое видение, насколько рискованным может быть данный шаг.

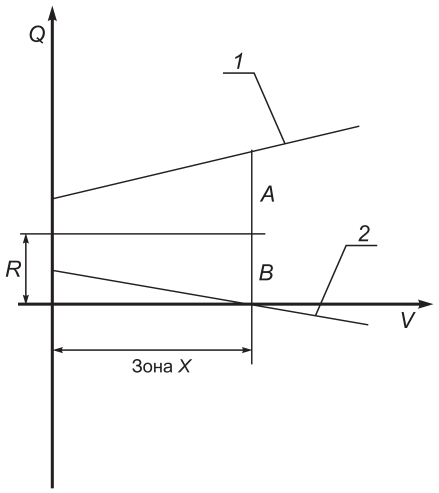


Рис. 8. Функция прибыль-убыток
при призовом риске

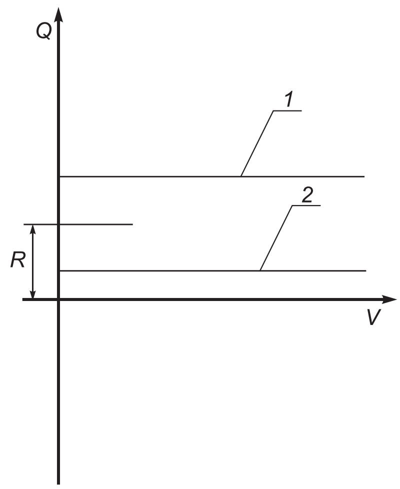


Рис. 9. Функция прибыль-убыток
при целевом риске

Подводя итог приведенным в статье рассуждениям, можно сделать следующие выводы.

1. Понятие риска всегда связано с неопределенностью, но неопределенность, в отличие от риска, нельзя измерить и просчитать.

2. При расчете допустимой величины риска надо учитывать резерв предприятия, величину, потеря которой не приведет предприятие к краху. В этом суть нормативного подхода к расчету величины риска и ожидаемой от него доходности.

3. Рискованное решение, как правило, принимает один человек (лицо, принимающее решение), поэтому величина риска и ожидаемые от него доходность или убыток будут зависеть от личностных качеств менеджера, что и составляет суть дескриптивного подхода.

4. Объединяя эти два подхода, можно с определенной точностью рассчитывать вероятность риска *X* и оценивать ожидаемую доходность или убыток от принятия рискованного решения.

[1] См.: Cantillon R. Essaisur la Nature du Commerce en Ginira. Part I, Chapter XIII, 1755.

[2] См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С. 283.

[3] См.: Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль: Пер. с англ. М., 2003. С. 218.

[4] См.: Неопределенность и риск в экономике: Курс лекций / Ю. М. Ясинский, А. О. Тихонов. Минск, 2009.

[5] См.: Стиглер Дж. Экономическая теория информации. Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб., 1995.

[6] Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Истоки. М., 1998. Вып. 3. С. 284.

[7] См.: Журавлев А. Г. О некоторых проблемах неопределенности в управлении общественным производством // Изв. АН СССР. Сер. экон. 1983. № 2.

[8] См.: Управленческие решения: Конспект лекций / С. Ш. Левина, Р. Ю. Турчаева. Ростов н/Д., 2009.

Поступила в редакцию 09.04.12.

Александр Викторович Коротков – кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления Института парламентаризма и предпринимательства.

Леонид Иванович Карако – кандидат технических наук, доцент кафедры экономики и управления Института парламентаризма и предпринимательства.